



VYBRANÉ POJMY ZE SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE II

DEFINICE, VYSVĚTLENÍ, SOUVISLOSTI

Postoje a jejich změna, sociální vlivy, interpersonální atraktivita blízké vztahy, skupiny

PRACOVÍŠTĚ	Katedra psychologie, Fakulta sociálních studií MU
PŘEDMĚT	PSY108 Sociální psychologie
ROK	2006
EDITOR	PhDr. Martin Vaculík, Ph.D.

Editorial

Text je možné použít jako doplňující zdroj ke studiu sociální psychologie. Obsahuje vybrané pojmy ze sociální psychologie. Ty jsou zpracovány ze zdrojů uvedených v seznamu použité literatury. Názvy pojmů jsou ponechány v anglickém jazyce. U pojmů, které jsou v českém jazyce známé a je u nich již ustálen český výraz, uvádíme tento výraz v závorce za anglickým termínem. U každého hesla jsou uvedeny pojmy z tohoto textu, které s představovaným pojmem souvisejí.

Předkládaný text vznikl díky zapojení studentů kurzu PSY108 Sociální psychologie jarního semestru roku 2006. Každá z níže uvedených osob zpracovala 1 - 2 hesla. Bez jejich investované energie, chuti a poctivému přístupu by text pravděpodobně nevznikl. Čili jim patří poděkování.

V Brně 22. března 2006

Martin Vaculík

Autoři hesel

Bareš, Jan	Kloubková, Veronika	Roubíčková, Lucie
Brodilová, Zuzana	Kolář, Jan	Shvetsova, Iryna
Bsoul, Sami	Kollertová, Lucie	Schlesingerová, Martina
Cígler, Hynek	Košíčková, Irena	Sunková, Jana
Černáková, Karolína	Kotrčová, Jana	Štafllová, Kristina
Černá, Alena	Králová, Veronika	Tauš, Tomáš
Černochová, Linda	Kratina, Milan	Trundová, Tereza
Čihánková, Hana	Krejčová, Kamila	Ujmiaková, Veronika
Doleželová, Ivana	Kretová, Katarína	Viduna, Igor
Dvořáková, Alžběta	Loučka, Martin	Vintrová, Jana
Floriánová, Edita	Lukšová, Renata	Vojna, Petr
Hejtmánková, Lucie	Matoušková, Markéta	Wortner, Václav
Hodáková, Kateřina	Mírčevská, Petra	Záhorová, Iva
Honcová, Eliška	Nečasová, Markéta	Zajíčková, Klára
Chytilová, Gabriela	Pelánová, Kateřina	Zehnalová, Kateřina
Jágrová, Dagmar	Polzerová, Lucie	
Jedličková, Hana	Randusová, Ludmila	
Jedrzejczykova, Veronika	Robotková, Alena	

Seznam pojmů

Affectively based attitude _____	4	In-group bias _____	13
Altruism _____	4	Low-ball technique _____	14
Anxious / ambivalent attachment style _____	4	Minimal group _____	14
Attachment style _____	4	Need for cognition _____	14
Attitude _____	5	Negative-state relief hypothesis _____	14
Attitude inoculation _____	5	Nonsocial group _____	15
Avoidant attachment style _____	5	Norm of reciprocity _____	15
Balance theory _____	5	Normative social influence _____	15
Behaviorally based attitude _____	6	Obedience _____	15
Bystander effect _____	6	Out-group _____	16
Central route to persuasion _____	6	Out-group homogeneity effect _____	16
Cognitive dissonance theory _____	6	Passionate love _____	16
Cohesivness _____	7	Peripheral route to persuasion _____	16
Communal relationships _____	7	Persuasive communication _____	17
Companionate love _____	7	Pluralistic ignorance _____	17
Comparison level _____	7	Prejudice _____	17
Comparison level for alternatives _____	8	Private acceptance _____	18
Conformity _____	8	Process loss _____	18
Contingency theory of leadership _____	8	Proximity effect _____	18
Deindividuation _____	8	Prosocial behavior _____	19
Diffusion of responsibility _____	9	Public compliance _____	19
Door-in-the-face technique _____	9	Reactance theory _____	19
Elaboration - likelihood model _____	9	Reference group _____	19
Empathy-altruism hypothesis _____	9	Secure attachment style _____	19
Equity theory _____	10	Self-disclosure _____	20
Exchange relationship _____	10	Social exchange theory _____	20
Foot-in-the-door technique _____	10	Social facilitation _____	20
Gain - loss effect _____	10	Social group _____	20
Great person theory _____	11	Social impact theory _____	21
Group dynamics _____	11	Social loafing _____	21
Group polarization _____	11	Social norms _____	21
Group structure _____	11	Social role _____	22
Groupthink _____	12	Stereotype _____	22
Heuristic - systematic model of persuasion _____	12	Theory of reasoned action _____	22
Illusory correlation _____	12	Tit-for-tat strategy _____	22
Informational social influence _____	13	Triangular theory of love _____	23
In-group _____	13		

Affectively based attitude

Pojem patří do oblasti postojů. Jedná se o postoj, který je založený spíše na emocích a hodnotách než na objektivním zhodnocení faktů. Zdroje postojů tohoto typu je možné hledat v základních hodnotách jejich držitelů jako je např. víra, morální nebo etické zásady. Postoje lidí vůči trestu smrti nebo interrupcím jsou spíše založeny na morálních zásadách než na objektivním zvažování faktů. Jiné postoje tohoto typu mohou být založeny na sensorických vjemech (např. když někomu chutná čokoláda) nebo estetickém citění (např. obdiv určitého obrazu).

Související pojmy: attitude, behavioraly based attitude

Altruism (CZ: altruismus)

Pojem patří do oblasti týkající se prosociálního chování. Altruismus bývá označován za jeden z možných motivů k prosociálnímu chování. Altruismem je označována vědomá, dobrovolná snaha někomu pomoci bez toho, aniž bychom za tuto pomoc očekávali jakoukoli odměnu. To se děje dokonce i tehdy, že nás tato pomoc „něco stojí“. Vedou se však spekulace o tom, zda ryze altruistické chování vůbec existuje. Je to z toho důvodu, že v pozadí jakékoliv nesobeckého chování, může být neuvědomované uspokojování osobních potřeb.

Související hesla: empathy-altruistic hypothesis, prosocial behavior

Anxious / ambivalent attachment style (CZ: úzkostná / ambivalentní citová vazba)

Pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Tento typ citové vazby je možné označit za nejistý. Děti s tímto stylem attachmentu se ve

svých prvních letech života chovají úzkostlivě vůči matce nebo blízkým osobám. Jako dospělí jsou méně důvěřiví, skromnější a žárliví. Mohou se rozejít vícekrát se stejnou osobou. Řeší-li ve vztahu nějaký problém jsou často rozrušení a rozzlobení. Tento typ citové vazby je charakterizován souvislosti mezi potřebou být druhým na blízku, ale zároveň obavou o ztrátu blízkého člověka. Lidé, kteří měli úzkostný vztah s rodiči, chtějí být v dospělosti na blízku svému partnerovi, ale bojí se, že partner nebude opěťovat jejich cit. Bojí se, že je partner nemiluje nebo nechce s nimi být. Jejich typická slova jsou: „Já se bojím, že mě partner nemiluje nebo že se mnou nechce být.“, případně „Vidím, že druzí nejsou ochotní být mi na blízku, tak jak bych chtěl já“.

Související pojmy: attachment style, secure attachment style, avoidant attachment style

Attachment style (CZ: citová vazba, připoutání)

Pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Attachment jako psychologický proces odpovídá různým druhům vazeb, které mají hluboce zakořeněný a pronikavý vliv na sociální chování a řady dalších interakcí. Vzájemné interakce mezi matkou a dítětem dávají vzniknout specifické emoční a kognitivní zkušenosti dítěte, která formuje jeho schopnost emoční adaptace a způsob sociálního chování v budoucnosti. John Bowlby a Mary Ainsworthová zvláště zdůraznili důležitost ranných zkušeností pro budoucí vývoj osobnosti. Tzv. ranný attachment tvoří základ pro budoucí vztahy. Podle teorie attachmentu existují určité vztahy mezi batoletem a rodiči (pečovatelem), tyto rané vztahy mají vliv na druh vztahů, které navazujeme v dospělosti.

Attachment u dětí i dospělých vyjadřuje těsnou vazbu partnerů, charakterizovanou pocitem jistoty a bezpečí. V dospělosti naše chování ve vztazích je založeno na našich zkušenostech s rodiči v prvních letech života.

Související pojmy: secure attachment style, avoidant attachment style, anxious / ambivalent attachment style

Attitude (CZ: postoj)

Postoje jsou samostatnou oblastí zkoumání na poli sociální psychologie. Postoje jsou komplexním souborem hodnocení lidí, věcí i myšlenek ve třech dimenzích: a) emocionální - skládá se z emocí, které se váží k objektu postoje a z emocionálních reakcí, které objekt vyvolává, b) kognitivní - skládá se z názorů, myšlenek a přesvědčení vůči objektu, c) konativní (behaviorální) - týká se sklonů k jednání a pozorovatelného chování ve vztahu k objektu postoje.

Konkrétní postoj může být založen primárně na jedné ze složek, ale zároveň obsahuje i ty ostatní. Postoje vykazují značnou stálost a odolnost vůči změnám.

Související pojmy: balance theory, cognitive dissonance theory, elaboration likelihood model

Attitude inoculation

V sociální psychologii patří do oblasti postojů. Je to technika, která posiluje odolnost postoje vůči jeho změně. Funguje na podobném principu jako je očkování proti různým onemocněním - malá dávka nebezpečného viru vyvolá v organismu produkci protilátek. Stejně tak je tomu v případě attitude inoculation. Vystavení slabým argumentům nebo malému množství argumentů, které je v protikladu k postoji, který zastáváme, zapříčiňuje posilování našeho postoje. Díky

tomuto procesu „dávkování“ slabých argumentů se zastávaný postoj může posílit natolik, že odolá také velmi silným argumentům. V praxi se tento proces používá například v kampaních proti kouření u mladších adolescentů.

Související pojmy: attitude

Avoidant attachment style (CZ: vyhýbavá citová vazba)

Pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Jedná se o jeden ze tří typů attachmentu, které Ainsworthová a její kolegové formulovali. Děti s tímto stylem attachmentu se ve svých prvních letech života vyhýbají bližšímu kontaktu s rodiči nebo s lidmi. V dospělosti lidé s tímto stylem mají sklon investovat méně do vztahů a pravděpodobně častěji z těchto vztahů odcházejí. Lidé, kteří se vyhýbají bližším kontaktům, mohou být jednak bázliví („Není mi příjemné být na blízkou druhým lidem.“) nebo jsou odmítaví („Je pro mě důležité být nezávislý a soběstačný.“). Lidé s tímto druhem attachmentu mají problémy udržovat a rozvíjet intimní vztahy.

Související pojmy: attachment style, secure attachment style, anxious / ambivalent attachment style

Balance theory (CZ: balanční teorie)

Teorie neogestaltisty rakouského původu Fritze Heidera vytvořená na podkladu Lewinovy Teorie pole. Teorii je možné zařadit do oblasti postojové změny. Teorie pracuje s konceptem rovnováhy mezi držitelem postoje, pro něj významnou osobou a objektem postoje. V této triádě vznikají kombinace vztahů, které narušují nebo podporují rovnováhu. Rovnovážný stav je prožíván jako příjemný, nerovnovážný nikoli. Lidé se obvykle snaží najít rovnováhu (balanced state) mezi

vlastními pocity k objektům postoje, vztahy s lidmi a jejich postoji. K postojové změně dochází tehdy, když vznikne mezi výše uvedenými prvky nerovnováha.

Související pojmy: attitude

Behaviorally based attitude

Pojem patří do oblasti postojů. Jedná se o postoj, který vzniká na základě pozorování vlastního chování. Vlastní chování pro nás může být zdrojem informací o našich postojích. Podle sebepercepční teorie (self-perception theory, Behm, 1972) nejsme vždy schopni identifikovat své postoje nebo si je neuvědomujeme. Teprve ve chvíli, kdy se zaměříme na vlastní chování a uvědomíme si, jak se chováme, můžeme identifikovat také naše postoje vůči nějakému objektu. Ne vždy lidé usuzují na své postoje ze svého chování. Obvykle se tomu děje tehdy, když se jedná o postoje slabé nebo nejednoznačné.

Související pojmy: attitude, affectively based attitude

Bystander effect (CZ: efekt přihlížejícího)

Pojem patří do oblasti situačních determinant prosociálního chování. Pojem se týká zjištění, že se vzrůstajícím počtem osob, které jsou svědky události vyžadující zákrok (zranění osoby, jakékoliv příkoří jiné osobě apod.) se snižuje pravděpodobnost pomoci. Latané a Darley popsali kroky, které jsou třeba k tomu, aby se člověk v situaci vyžadující zásah (pomoc, zákrok apod.) rozhodl pro nějakou akci: 1. zaregistrování události, 2. interpretace události jako stavu nouze, 3. pocit'ování a přijetí osobní odpovědnosti, 4. vědět a umět správně pomoci, 5. konečné rozhodnutí na základě porovnání zisků a ztrát, např. přílišné ohrožení vlastní osoby.

Související pojmy: pluralistic ignorance, diffusion of responsibility

Central route to persuasion (CZ: centrální cesta ke změně postoje)

Centrální cesta ke změně postoje (neboli centrální cesta zpracování) patří v sociální psychologii do oblasti postojů. Hovoříme o ní tehdy, zabývá-li se recipient (příjemce sdělení) obsahem přesvědčovacího sdělení, soustředí se na něj a přemýšlí o něm. Tedy poslouchá, co mu informující říká a jeho sdělení konfrontuje se svými dosavadními zkušenostmi s daným problémem. Tento způsob zpracování výrazně ovlivňuje množství argumentů informátora. Případné přehodnocení postoje má trvalejší charakter.

Související pojmy: attitude, peripheral route to persuasion, elaboration likelihood model

Cognitive dissonance theory (CZ: Teorie kognitivní disonance)

S teorií kognitivní disonance je spojeno jméno Leona Festingera. Teorie patří do oblasti postojů a postojové změny. Označuje stav vnitřního napětí, který je způsoben uvědoměním si nesouladu (disonance) mezi dvěma kognitivními složkami postoje tj. dvěma odlišnými informacemi o objektu postoje. Napětí způsobené kognitivní disonancí se člověk snaží zredukovat. Redukce disonance spočívá v různých strategiích: a) změna postoje, b) hledání nové informace, která by vytvořila konsonanci, c) minimalizace (znevážení) konfliktu.

Související pojmy: attitude

Cohesivness (CZ: skupinová koheze, soudržnost)

Jev týkající se skupinové dynamiky. Charakteristika skupiny, která určuje, nakolik jsou jednotliví členové vzájemně propojení. Pod skupinovou kohezi řadíme veškeré síly a tlaky, které vytváří pocit sounáležitosti a příslušnosti k dané skupině, ať už jsou tyto síly vnímány jako pozitivní (odpovědnost) nebo negativní (strach).

Význam a přínos soudržnosti pro skupinu se liší v závislosti na tom, jaké důvody vedly ke vzniku skupiny a o jaké cíle její členové usilují. Jestliže skupina vznikla ze „společenských důvodů“ (skupina přátel), je soudržnost pozitivní. Čím blíže k sobě členové mají, tím ochotněji zůstávají ve skupině, účastní se společných aktivit a snaží se získat nové členy. Naopak ve skupinách, jejichž primárním cílem je společná práce přílišná soudržnost snižuje konkurenci, a tím ohrožuje produktivitu. Příliš malá koheze naopak narušuje schopnost spolupráce, proto je důležité najít v pracovních kolektivech její optimální míru. Skupinová koheze se využívá při skupinové psychoterapii.

Související pojmy: conformity, group dynamics, in-group

Communal relationships

Tento pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Jedná se o vztahy, ve kterých jsou lidé především citliví k potřebám druhých. Tedy snažíme se pomoci uspokojit potřeby a přání druhých, aniž bychom uvažovali o nějaké odměně. V těchto vztazích se neočekává, že naše laskavost bude okamžitě oplacena. Odměnou je nám radost druhého. Tyto vztahy bývají např. mezi členy rodiny, blízkými přáteli, milenci.

Související pojmy: exchange relationships, equity theory, social exchange theory

Companionate love (CZ: věrná, hluboká láska)

Pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Tento druh lásky můžeme definovat jako hluboký cit k blízkému člověku, který není založený na fyzické přitažlivosti, ale na poznání osobnosti druhého člověka. K základním vlastnostem, kterými se tato láska vyznačuje, patří důvěra, tolerance chyb druhého, komunikativnost, vzájemná závislost, prožívání hlubokých emocí, souznění osob, nesexuální zaměření vztahu.

Související pojmy: passionate love, triangular theory of love, self-disclosure

Comparison level (CZ: úroveň srovnání zisků a ztrát aktuálního vztahu)

Pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů, je jedním ze základních pojmů teorie sociální směny (social exchange theory). Popisuje očekávání o míře zisků a ztrát z blízkých interpersonálních vztahů, v nichž se lidé nacházejí (Kelley, Thibaut, 1959, 1978). V blízkém interpersonálním vztahu mají lidé určitou představu o tom, jaké zisky mohou od vztahu očekávat a co je vztah stojí. Celková úroveň ztrát a zisků pak ovlivňuje představu o současné podobě vztahu i o jeho podobě v budoucnosti tj. určuje spokojenost člověka ve vztahu. Někteří lidé mají vysokou míru očekávání od vztahu (očekávají vysoké zisky a nízké ztráty - high comparison level). V případě, že se jejich představa nenaplní, nejsou ve vztahu spokojeni. Ve stejném vztahu by lidé s nízkou mírou očekávání od vztahu (low comparison level) byli spokojeni.

Související pojmy: social exchange theory, comparison level for alternatives, equity theory

Comparison level for alternatives (CZ: úroveň srovnání zisků a ztrát alternativních vztahů)

Pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů, je jedním ze základních pojmů teorie sociální směny (social exchange theory).

Spokojenost ve vztahu ovlivňuje také srovnání zisků a ztrát vztahu, v němž se člověk nachází, s úrovní zisků a ztrát v dalších možných vztazích. V případě, že mají lidé dojem, že úroveň zisků a ztrát v jiných vztazích bude vyšší než ve vztahu současném, mají tendenci aktuální vztahy opouštět. Lidé s vysokou mírou očekávání od jiných vztahů (high comparison level for alternatives) často vztahy ukončují a navazují nové. Lidé s nízkou mírou očekávání od jiných vztahů (low comparison level for alternatives) obvykle setrvávají také ve vztazích, které jsou náročné a něco je stojí.

Související pojmy: social exchange theory, comparison level, equity theory

Conformity (CZ: konformita)

Konformita patří do oblasti postojové změny a sociálních vlivů na jednotlivce. Jde o změnu chování nebo mínění vyvolanou skutečným nebo domnělým vlivem druhých lidí. Konformní chování je charakterizováno snahou o naplnění očekávání a akceptování ze strany skupiny či společnosti, popřípadě vyhnutí se trestu. Je to chování shodné se skupinovými normami.

Konformní chování může být způsobené různými vlivy: a) normativní sociální vliv, b) informační sociální vliv. Může také nabývat řady podob - osobní přijetí, veřejné vyhovění.

Související pojmy: social norms, groupthink, deindividuation, informational social influence, normative social influence, public compliance, private acceptance, obedience

Contingency theory of leadership

Kontingenční teorie vůdcovství patří do oblasti vůdcovství v sociální skupině. Podle této teorie (Fiedler, 1978) existují dva typy vůdců: a) vůdce zaměřený na výkon (task-oriented leader), b) vůdce zaměřený na vztahy (relationship-oriented leader). Vůdce zaměřený na výkon se více zajímá o to, jak se podřízeným daří plnění úkolů, méně se orientuje na vztahy s podřízenými. Vůdce zaměřený na vztahy si více všímá pocitů podřízených a jde mu o kvalitní vztahy v týmu. Podle této teorie závisí úspěšnost vůdce skupiny na podmínkách, ve kterých uplatňuje svůj styl vedení. Efektivitu výše zmíněných stylů vedení ovlivňuje: a) míra vlivu a kontroly vůdce nad situací i nad skupinou samotnou, b) kvalita vztahů ve skupině, c) povaha úkolu, který má skupina řešit.

Vůdce orientovaný na vztahy bude úspěšnější při práci v týmu, kdy řešený je úkol provázen řadou nejistot a není zcela jasný směr jeho řešení. Vůdce orientovaný na úkol bude efektivní v situacích jasně zadaných úkolů a strukturovaném prostředí.

Související pojmy: great person theory, social group

Deindividuation (CZ: odosobnění)

Pojem deindividuaace patří do oblasti skupinového chování, zejména pak davového chování.

Deindividuaace znamená ztrátu osobní identity ve skupině. To vede k takovému chování jedince, kterého by se sám bez přítomnosti dalších členů skupiny nedopustil. Nejčastěji se jedná o impulsivní a agresivní chování v davu.

Deindividuaace se projevuje snížením nebo ztrátou sebeuvědomění a menší sebekontrolou. Jedinec je citlivější a ochotnější reagovat bez zvažování svých osobních hodnot, skupinových norem (celé

společnosti) a možných následků svého jednání. Je poslušnější k normám skupiny, jejímž je členem.

K deindividuaci přispívají faktory jako je skupinové emoční nabuzení (arousal), difúze odpovědnosti, velikost skupiny (pozitivní korelace) a fyzická anonymita členů skupiny (zahalení tváře, kostýmy).

Související pojmy: social groups, social norms, diffusion of responsibility

Diffusion of responsibility (CZ: rozptýlení odpovědnosti)

Rozptýlení odpovědnosti patří do oblasti prosociálního chování a stojí v pozadí jevu, který je pojmenován jako efekt přihlížejícího (bystander effect). Rozptýlení odpovědnosti způsobuje, že čím více lidí je svědky situace, kdy někdo potřebuje pomoc, tím menší je pravděpodobnost, že kdokoliv z nich zasáhne. Protože jsou přítomni další lidé, jednotlivec nepocítí uje silnou osobní odpovědnost za poskytnutí pomoci. Platí zvláště tehdy, když lidé nemohou s jistotou říci, jestli už někdo zasáhl a např. zavolal policii. Rozptýlení odpovědnosti může způsobit, že ji doopravdy nezavolá nikdo.

Související pojmy: prosocial behavior, bystander effect

Door-in-the-face technique

Pojem týkající se problematiky vyhovění (compliance). Technika sloužící k získání souhlasu druhé osoby s požadavkem, který vůči ní máme. Spočívá v tom, že zpočátku nadneseme jiný, mnohem větší požadavek. Teprve po něm následuje náš opravdový, mnohem menší požadavek. Pravděpodobně díky kontrastu našeho reálného požadavku s požadavkem mnohem

větším lze předpokládat, že daná osoba našemu přání vyhoví.

Související pojmy: compliance, conformity, foot-in-the-door technique, low-ball technique

Elaboration - likelihood model

Patří do oblasti persuaze a postojové změny.

Základní myšlenkou je to, jakým způsobem lidé zpracovávají argumenty, které na ně působí. Jsou dva způsoby. Jednak centrální způsob zpracování informace, kdy jedinec pečlivě zpracovává obsah a informace zahrnuté v prezentovaném obsahu sdělení. Druhou cestou je cesta periferního zpracování. Tady je kladen důraz na neobsahové klíče argumentu, např. celkové množství argumentů, důvěryhodnost komunikátora, neverbální prvky komunikace apod. Výběr toho, jakým způsobem jedinec argument zpracuje, je dán angažovaností - tím, nakolik se věc jedince dotýká. Oba způsoby mají různý dopad na rezistenci získaného postoje vůči změně. Postoje zpracované prvním způsobem jsou odolnější vůči změně, déle trvající v čase a lépe předurčují chování jedince.

Související pojmy: heuristic - systematic model of persuasion, peripheral route to persuasion, central route to persuasion

Empathy-altruism hypothesis (CZ: empaticko-altruistická hypotéza)

Teorie patří do oblasti prosociálního chování. Je založena na předpokladu, že cítíme-li k nějakému člověku empatii, pokusíme se mu pomoci bez ohledu na to, co můžeme získat. Empatie je tedy (podle této teorie) zdrojem a podmínkou altruistického chování (Batson, 1991). Pokud se nedokážeme vcítit do druhého člověka („necítíme empatii“), následuje kalkul, zda-li z pomoci můžeme něco mít - a to především z hlediska

sociálních odměn. Podle této teorie má na prosociální chování vliv také přítomnost druhých osob. Pokud se nedokážeme vcítit do člověka, který potřebuje pomoc, ale víme, že se na nás někdo dívá, pravděpodobně pomoc poskytneme. Pokud se nedokážeme vcítit ani nevnímáme možnost něco ze situace vytežit, pravděpodobně pomoc neposkytneme.

Související hesla: altruism, prosocial behavior

Equity theory (CZ: teorie rovnosti)

Teorie rovnosti, která navazuje na koncept teorie směny, patří do oblasti sociálních vztahů, konkrétně blízkých interpersonálních vztahů. Rozpracoval ji převážně E. Walster. Podle něj jedinci ve vztahu očekávají spravedlnost. Tedy že podíl příspěvku, které do vztahu vložili a výstupů, které z něj dostávají, bude stejný u obou partnerů. Pokud zmíněná proporce není stejná a jeden partner je ve „ztrátové“ (mnoho ztrát, málo zisků) či „ziskové“ (málo ztrát, mnoho zisků) pozici, je vztah nespravedlivý. To je příčinou stresu, pocitu nespokojenosti, sklíčenosti atd., který motivuje k obnovení vyváženého vztahu. Spravedlivé vztahy jsou dle této teorie šťastnější, spokojenější a stabilnější.

Podle této teorie také jedinec při výběru partnera přizpůsobuje své standardy pro výběr vlastnímu stupni atraktivnosti. Případně rozdíl vyrovnává jinými klady.

Související pojmy: social exchange theory, exchange relationship, communal relationship, comparison level

Exchange relationship (CZ: směnný vztah)

Pojem je možné zařadit do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Sociální směna (Blau, Homans) je transakce směřující k maximalizaci

výnosů a minimalizaci nákladů jedince. Nesměňují se pouze materiální statky a peníze, nýbrž i sociální zboží - láska, služby, informace, statuty. Směnný vztah se řídí potřebou rovnosti tj. vyváženost nákladů (costs) a zisků (rewards). Tento princip směny se týká vztahů mezi málo známými nebo spíše neznámými lidmi, neplatí u vztahů romantických nebo pro vztahy blízkých přátel.

Související pojmy: social exchange theory, communal relationships, comparison level, equity theory

Foot-in-the-door technique

Pojem týkající se problematiky konformního chování přesněji do oblasti vyhovění (compliance). Je to technika, jejíž pomocí lze pravděpodobněji přimět člověka k tomu, aby vyhověl našemu požadavku. Spočívá v tom, že člověk, který dříve souhlasil s menším požadavkem, jež jsme vůči němu měli, pravděpodobně bude souhlasit i s větším požadavkem, o nějž ho požádáme později.

Související pojmy: compliance, conformity, door-in-the-face-technique, low-ball technique

Gain - loss effect (CZ: efekt ztráty a zisku)

Pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Podle tohoto efektu máme raději osoby, které jsme si postupně naklonili na naši stranu (podařilo se nám změnit jejich pohled na nás z negativního na pozitivní), ve srovnání s těmi, kteří s námi od začátku sympatizují. Naopak méně máme rádi takové osoby, jejichž přízeň jsme ztratili (osoby změnily původně pozitivní pohled na nás na negativní), ve srovnání s těmi, kteří nás neměli rádi od začátku.

Související pojmy: interpersonal attraction, close relationship

Great person theory

Teorie velké osobnosti patří do oblasti skupinových procesů a vedení skupin. Teorie nabízí jednu z možných odpovědí na otázku, jak se vytváří vůdce skupiny. Představuje myšlenku, že osobnost dobrého vůdce je vytvářena určitými klíčovými osobnostními vlastnostmi bez ohledu na situaci. Tento přístup tvrdí, že vůdcem se člověk rodí, nikoli stává. Teorie bývá nazývána také „great man / great woman theory of leadership“.

Související pojmy: social role, social group

Group dynamics (CZ: skupinová dynamika)

Skupinovou dynamiku vytváří interakce členů skupiny, osobnosti jednotlivých členů a vztahy, které navazují. Skupinová dynamika ovlivňuje a utváří atmosféru, která ve skupině panuje.

Podstatou skupinové dynamiky je vliv interakcí a vztahů na příslušníky skupiny. Skupinová dynamika může vést ke změně chování a prožívání členů skupiny. Tato myšlenka je základem skupinové psychoterapie.

Skupinová dynamika ovlivňuje členy skupiny různými způsoby. Mezi produkty skupinové dynamiky patří řada sociálních vlivů, které mění chování nebo prožívání členů skupiny. Mezi ně patří např. sociální facilitace nebo sociální zahálení, které se týkají výkonu členů skupiny. Vlivy týkající se skupinového řešení problémů a přijímání rozhodnutí ve skupině - skupinová polarizace a skupinové myšlení. Vlivy, které způsobují podřízení se členů skupiny jednotlivci - poslušnost nebo celé skupině - konformita.

Související pojmy: social group, social facilitation, social loafing, group polarization, groupthink, conformity

Group polarization (CZ: skupinová polarizace)

Group polarization patří do oblasti sociálních skupin a skupinových procesů. Jedná se o tendenci skupin činit rozhodnutí, která jsou extrémnější než původní rozhodnutí jednotlivců. Tato tendence se projevuje za předpokladu, že většina členů skupiny zastává podobné stanovisko. V takovém případě jsou skupinová rozhodnutí extrémnější. Např. zastává-li většina členů skupiny opatrné řešení situace, skupinové rozhodnutí bude ještě opatrnější.

Za příčiny skupinové polarizace bývá označována perzuzivní komunikace (ostatní členové skupiny přicházejí s novými argumenty) nebo sociální srovnávání (přízpusobením se názorům ostatních z důvodu dobré sebe prezentace).

Související pojmy: group dynamics, groupthink, persuasive communication

Group structure (CZ: struktura skupiny)

Strukturou skupiny se rozumí uspořádání členů na jednotlivých pozicích, přiřazování sociálních rolí těmto pozicím a formování skupinových norem. S přihlédnutím k utváření struktury skupiny, můžeme mluvit o formálních skupinách (struktura skupiny vniká zvnějšku na základě předem určeného kritéria) nebo neformální skupiny (struktura skupiny vzniká na základě potřeb jejích členů, kteří jsou propojeni emocionálními vazbami). Ne vždy je však celá struktura určena formálně nebo vzniká neformálně. Prvky struktury u některých skupin mohou být formálně vymezeny předem (např. u sportovního týmu je určen trenér, mohou fungovat některé skupinové normy - pravidlo o uklízení puků po skončení tréninku nejmladšími členy týmu), jiné součástí struktury

mohou vznikat neformální cestou (např. chování spojené s pozicí kapitána).

Proces vytváření struktury obvykle začíná diferenciací členů skupiny podle jejich dovedností, schopností a osobnostních vlastností. Podle nich se členové rozdělují na jednotlivé pozice ve skupině (místo člověka ve skupině). Každá pozice má určitý význam pro skupinu. Tento význam vyjádřený v pojmech prestiž nebo hodnota pro skupinu se označuje jako sociální status. Sociální skupiny mají definovaná pravidla spojená s konkrétní pozicí. Takový soubor pravidel, který definuje chování na určité pozici, se označuje jako sociální role. Sociální role vymezují a usměrňují interakci mezi jednotlivými členy sociální skupiny. Např. na základě znalosti sociálních rolí lidé vědí, jaké chování se od nich na určité pozici vyžaduje, případně jaké chování mohou očekávat od druhých. Zatímco sociální role definují chování pro konkrétní pozice, sociální (skupinové) normy definují chování pro všechny členy skupiny. Sociální normy jsou sdílené a platné pro všechny členy skupiny.

Související pojmy: social group, social norms, social role

Groupthink (CZ: skupinové myšlení)

Skupinové myšlení patří do oblasti sociálních skupin a jejich dynamiky. Pojem byl zaveden I. Janisem v 80. letech jako reakce na rozhodnutí administrativy J. F. Kennedyho o invazi v Zátocě svini na Kubě. Skupinové myšlení v zájmu shody skupiny potlačuje samostatnost a nezávislost rozhodování jednotlivce, a to v rovině intraindividuální (sebecenzura) i v rovině interindividuální (tlak k udržení skupinové konformity). Soudržnost a solidarita skupiny je důležitější než reálné zvažování faktů. Vyskytuje se

v silně kohezivních skupinách, je podporováno silným vůdcem, izolací skupiny od vnějšího světa, vysokou mírou stresu.

Související pojmy: social group, group polarization, conformity, persuasion

Heuristic - systematic model of persuasion

Heslo patří do oblasti postojů a jejich změny. Jedná se o dva přístupy zpracování informací při tvorbě úsudku - systematické zpracování informací (systematic processing) a heuristické zpracování informací (heuristic processing). Systematickým zpracováním se myslí formování nebo změna postoje na základě komplexní analýzy informací důležitých pro tvorbu postoje. Jedná se o proces, který vyžaduje vynaložení úsilí. Heuristické zpracování při formování postoje nebo jeho změny znamená využití mentálních zkratk a zjednodušení (např. Profesoři mají vždycky pravdu.). Tento postup napomáhá rychlému a efektivnímu vytvoření postoje. Je méně náročný ve srovnání se systematickým zpracováním informací. Oba zmíněné procesy se mohou vyskytovat samostatně nebo společně. V případě, že se objevují společně, mohou se takto ovlivňovat: a) oslabování (attenuation) - systematické zpracování oslabuje vliv heuristik na vytvoření postoje, b) posilování (additivity) - spolupůsobení systematického a heuristického zpracování. To jaký způsob zpracování lidé využívají závisí na dispozičních vlivech i na vlivech situace.

Související pojmy: attitude, central route to persuasion, peripheral route to persuasion, persuasive communication, need for cognition

Illusory correlation (CZ: zdánlivá korelace)

Pojem patří do oblasti sociální percepce. Jde o zkrácení sociální percepce na základě

subjektivních očekávání nebo přání. Jedná se o tendenci vnímat vztahy mezi jevy, jež spolu ve skutečnosti nesouvisí. Tyto vztahy jsou předpokládány kvůli očekávání nebo přání pozorovatele. Zdánlivá korelace se také může projevit jako přecenění reálně existujícího vztahu. Vyskytuje se tím častěji, čím neobvyklejší jsou pozorované jevy. Zdánlivá korelace stojí v pozadí mnohých stereotypů.

Jako příklad může posloužit přesvědčení, že páry, které nemohou mít děti, překonají neplodnost tím, že nějaké dítě adoptují. Tím se zdánlivě sníží jejich úzkostnost a míra stresu a budou moci přivést na svět vlastního potomka. Souvislost adopce a otěhotnění do té doby neplodného páru je však iluzí (frekvence takových otěhotnění se výrazně neliší od neplodných párů, které žádné dítě neadoptují) a uvedení těchto věcí do souvislosti je tak příkladem zdánlivé korelace.

Související pojmy: stereotype, prejudice

Informational social influence (CZ: informační sociální vliv)

Pojem informační sociální vliv patří do oblasti sociálního vlivu, tj. jak druzí lidé působí a ovlivňují myšlení a chování jedince, konkrétněji do oblasti konformity. Jedná se o případ konformního chování, které je způsobené potřebou orientovat se ve světě a potřebou mít správné informace o světě („to be right“). V případě informačního sociálního vlivu jsme konformní, tj. souhlasíme s druhými, protože si sami nejsme jisti tím, jak vnímat a interpretovat okolní svět. Informační sociální vliv se obvykle uplatňuje v nejasných situacích, kdy si lidé nejsou jisti vlastním rozhodnutím. V takovém případě se spoléhají na druhé lidi, protože je vnímají jako užitečné zdroje informací o vnějším světě. Informační sociální vliv

je spojován s osobním přijetím (Chovám se tak, protože věřím, že informace od druhých lidí nebo jejich chování je správné.). Za použití informačního sociálního vlivu jsou vysvětlovány experimenty Muzafera Sherifa (1935) s autokinetickým jevem.

Související pojmy: conformity, normative social influence, private acceptance

In-group (CZ: členská skupina)

Pojem patří do oblasti sociálních skupin. In-group znamená skupinu, jejímiž jsme členy nebo skupinu, se kterou se identifikujeme. Jedná se o takové skupiny, o kterých bychom řekli, že jsme jejími členy. Rozdělení skupin na in-group (členské) a out-group („nečlenské“) má význam v oblasti sociální percepce členů těchto typů skupin. Lidé mají tendenci vnímat odlišně příslušníky vlastních skupin a skupin, do kterých nepatří.

Související pojmy: in-group bias, out-group, out-group homogeneity effect

In-group bias

Pojem je možné zařadit do oblasti sociálních skupin a sociální percepce. Pojem zahrnuje jev, který se objevuje při vnímání členů vlastní skupiny (in-group) a skupiny jejímž člověk není členem (out-group). Popisuje tendenci favorizovat členy vlastní skupiny (projevovat pozitivní pocity, věnovat jim speciální péče a lepší zacházení). Tato tendence vede k pocitu sounáležitosti a hrdosti na vlastní skupinu. Může být v pozadí stereotypů a předsudků.

Související pojmy: in-group, out-group, out-group homogeneity effect, minimal group

Low-ball technique

Pojem týkající se problematiky vyhovění (compliance), velmi podobný foot-in-the-door technice. Vychází z předpokladu, že pokud nějaký člověk souhlasí s naším (pro něj výhodným) požadavkem, je pravděpodobné, že od svého souhlasu neustoupí, i když svůj požadavek upravíme do, pro daného člověka, méně výhodné podoby. Tato technika se využívá především jako součást marketingové strategie, která spočívá v nalákání zákazníka na velmi výhodnou nabídku, která je poté, co se zákazník rozhodne tuto nabídku využít, náhle změněna a upravena (například prohlášena za chybu v upoutávce, omyl podřízeného apod.) do méně výhodné podoby (např. zvýšení ceny).

Související pojmy: compliance, foot-in-the-door technique, door-in-the-face technique

Minimal group

Pojem patří do oblasti sociální percepce, sociálních skupin, případně formování stereotypů. Je spojen se jménem H. Tajfela, který za účelem zkoumání podmínek determinujících vznik meziskupinové diskriminace zformuloval tzv. minimal group paradigm.

Základní procedura, na které je paradigma založeno, spočívá v náhodném rozdělení lidí, kteří se neznají do skupin podle kritérií, která nemají žádný vztah k samotnému rozdělení. Jsou-li pak takto rozdělení lidé vyzváni k tomu, aby anonymně posoudili (na hodnotících dimenzích nebo udělením fiktivní odměny) členy vlastní skupiny a členy skupiny, do které nepatří, dochází k zajímavému jevu. Lidé obvykle zachází se členy vlastní skupiny pozitivněji než se členy cizí skupiny. Teze vyplývající z této procedury zní, že již pouhé rozřazení jedinců do náhodných skupin

je dostačujícím determinantem vzniku neobjektivních úsudků a diskriminačního chování.

Související pojmy: in-group, out-group, in-group bias, out-group homogeneity effect

Need for cognition (CZ: potřeba informací)

Pojem patří do oblasti postoje změny. Vyjadřuje motivaci k abstraktnímu způsobu myšlení, potěšení z náročných myšlenkových aktivit a hloubavost. Jde spíše o rozdíly v motivaci než o schopnost. Potřeba informací vykazuje pouze malou korelaci s inteligencí.

Lidé s vysokou potřebou informací mění své postoje spíše na základě rozumových argumentů (obvyčejně se pak jedná o trvalejší změny, odolné proti protiargumentům). Lidé s nízkou potřebou informací mění své postoje spíše na základě vnějších nápovědí (např. atraktivita nebo autorita mluvčího apod.).

Související pojmy: attitude, central route to persuasion, peripheral route to persuasion, persuasive communication, heuristic - systematic model of persuasion

Negative-state relief hypothesis

Pojem patří do oblasti prosociálního chování. Jednoduše může být vysvětlen slovy „cítit se špatně, konat dobro“ (“feel bad, do good”). Tato hypotéza předpokládá, že lidé se snaží zbavit pocitu smutku a utrpení. Když se cítí provinile, obvykle chtějí negativní pocit viny redukovat. Je proto pravděpodobnější, že budou ochotni pomáhat druhým. Projevit se to může v situacích jako je například darování krve nebo charitativní sbírka apod. I když jedinci v dobré náladě mají obecně větší sklony k altruismu díky svému pozitivnějšímu pohledu na svět, špatně naladění lidé budou druhým pomáhat, aby se cítili lépe.

Související pojmy: altruism, empathy-altruism hypothesis, social exchange theory

Nonsocial group

Termín nonsocial group patří do oblasti sociálních skupin. Nonsocial group je skupina alespoň dvou lidí, kteří se nacházejí ve stejný čas na stejném místě, ale nejsou ve vzájemné interakci. Takové skupiny jsou také označovány jako náhodná seskupení nebo agregáty. Pokud začnou členové interagovat, vzniká sociální skupina (viz social group). Příkladem takového seskupení lidí (agregátu) mohou být např. lidé stojící v řadě u pokladny v obchodě nebo lidé cestující ve výtahu. Z takového seskupení lidí se však velmi snadno může stát sociální skupina např. v případě zaseknutého výtahu.

Související pojmy: social group, bystander effect, deindividuation

Norm of reciprocity (CZ: reciproční norma, „dohoda“ o vzájemné pomoci)

Tento pojem patří v sociální psychologii do oblasti prosociálního chování. Reciproční norma nabízí podle evolučních psychologů odpověď na otázku: „Proč lidé pomáhají?“. Je možné ji použít k vysvětlení altruistického chování. Reciproční norma popisuje očekávání, že pomůžeme-li druhým lidem, zvyšujeme tím pravděpodobnost, že v případě naší potřeby, druzí lidé pomohou nám. Základní myšlenka spočívá v tom, že budou-li lidé žít jako skupina zcela egoistických individuí, každý ve své „jeskyni“, bude pro ně obtížnější přežít, než v případě, kdy se skupina naučí spolupráci. Samozřejmě hrozí, že když lidé budou spolupracovat a pomáhat si příliš ochotně, pohotově, může to být zneužito někým, kdo pomoc nebude nikdy opětovat. Proto mezi lidmi

(u kterých je vyvinuto porozumění pro okolí) existuje jistá nepsaná dohoda: „Když já nyní pomůžu Tobě, Ty souhlasíš s tím, že jakmile budu pomoc potřebovat já, oplatíš mi moji přízeň“ - norma reciprocity.

Související pojmy: prosocial behavior, altruism, empathy-altruism hypothesis

Normative social influence (CZ: normativní sociální vliv)

Pojem normativní sociální vliv patří do oblasti sociálního vlivu, tj. jak druzí lidé působí a ovlivňují myšlení a chování jedince, konkrétněji do oblasti konformity. Jedná se o případ konformního chování, které je způsobené potřebou být druhými přijímán („to be liked“). V případě normativního sociálního vlivu jsme konformní, tj. souhlasíme s druhými, protože chceme zanechat v druhých dobrý dojem, chceme, aby nás přijímali.

Normativní sociální vliv se může uplatňovat také v situacích, kdy jsou rozhodnutí druhých (nebo jejich chování) evidentně chybná. Normativní sociální vliv je spojován s veřejným vyhovněním (Chovám se tak, protože druzí chtějí, abych se tak choval. Ne proto, že bych tomu sám věřil.). Za použití normativního sociálního vlivu bývají vysvětlovány experimenty Solomona Asche s přímkami (Asch, 1951, 1956).

Související pojmy: conformity, informational social influence, public compliance

Obedience (CZ: poslušnost)

Poslušnost patří do oblasti ovlivňování chování druhých lidí a souvisí s konformitou. Poslušnost popisuje proces změny chování vyvolaný působením autority. Jedná se o vyhovění autoritě bez ohledu na vlastní názor. S pojmem poslušnost je spojeno jméno Stanleyho Milgrama (1965).

Známé jsou jeho experimenty s elektrickými šoky a poslušností k autoritě experimentátora. Mezi faktory, které ovlivňují poslušnost patří: a) emoční a fyzická blízkost oběti, b) autorita instituce, c) blízkost a oprávněnost autority, d) skupinový vliv. Lidé mají od dětství poslušnost tak zinternalizovanou, že se podrobí pravidlům, i když není příslušná autorita přítomná. Člověk podléhá autoritě a sociálnímu tlaku, dokonce i když jsou příkazy v rozporu s jeho hodnotami a morálními zásadami - to je tzv. přenos odpovědnosti na autoritu, tzn. že odpovědnost přebírá nadřazený a člověk je tedy odpovědný jen autoritě, ne sám sobě a svému svědomí.

Související pojmy: conformity, informational social influence, normative social influence

Out-group (CZ: skupina, do které nepatříme)

Pojem patří do oblasti sociálních skupin. Pojem out-group znamená skupinu, do které nepatříme, a se kterou se neidentifikujeme. Rozdělení skupin na in-group (členskê) a out-group („nečlenskê“) má význam v oblasti sociální percepce členů těchto typů skupin. Lidé mají tendenci vnímat odlišně příslušníky vlastních skupin a skupin, do kterých nepatří.

Související pojmy: in-group, in-group bias, out-group homogeneity effect

Out-group homogeneity effect

Pojem je možné zařadit do oblasti sociálních skupin a sociální percepce. Pojem zahrnuje jev, který se objevuje při vnímání členů vlastní skupiny (in-group) a skupiny jejímž člověk není členem (out-group). Jedná se o princip, podle kterého vnímáme členy jiných skupin jako více vzájemně podobné než ve skutečnosti jsou. Případně je vnímáme jako více vzájemně podobné

v porovnání se členy skupiny, do které sami patříme - členy členské skupiny vnímáme diferencovaněji. Tento jev může stát v pozadí stereotypů nebo předsudků.

Související pojmy: out-group, in-group, stereotype, prejudice

Passionate love (CZ: vášnivá láska)

Vášnivá láska patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Pro tyto osobní vztahy je charakteristická vzájemná závislost. Vášnivá láska je emočně nabitý druh lásky, který je charakterizován citovým zmatkem. Při jejím vzniku hraje důležitou roli fyzická, sexuální i osobnostní atraktivita. Vášně je spojená se zvýšenou aktivací a většinou vzniká rychle. Stejně rychle však může opadat. Vášnivá láska obsahuje pocity něžnosti a sexuálního vzrušení, euforie a zranitelnosti, úzkosti a úlevy, blízkosti a žárlivosti. V přítomnosti milované osoby se projevuje bušícím srdcem, zkráceným dechem a pocitem vzrušení. Vyskytuje se především v časném stadiu partnerského vztahu. Je-li opěťovaná člověk se cítí šťastný a naplněný, pokud ne, je smutný a zoufalý. Po určitém čase vymizí nebo se stabilizuje na nižší úrovni a může přejít v lásku věrnou.

Související pojmy: companionate love, triangular theory of love

Peripheral route to persuasion (CZ: periferní cesta ke změně postoje)

Periferní cesta ke změně postoje (neboli periferní cesta zpracování informací) patří v sociální psychologii do oblasti postojů. Tento způsob zpracování informací uplatňuje recipient, který přehodnotí svůj postoj bez zvláštního přemýšlení o obsahu přijímaného přesvědčovacího sdělení. Recipient přijímá obsah sdělení bez přemýšlení o

něm, přičemž se nechává ovlivnit zejména celkovým množstvím argumentů, důvěryhodností komunikátora (jeho fyzickým vzhledem nebo společenským postavením) či neverbálními komunikačními projevy. Změna postoje vyvolaná tímto způsobem má krátkodobý charakter.

Související pojmy: attitude, central route to persuasion, elaboration likelihood model

Persuasive communication (CZ: perzuazivní komunikace)

Perzuazivní komunikace patří do oblasti postojové změny. Jedná se o komunikaci, jejímž cílem je vyvolání změny postoje. Efektivita tohoto způsobu komunikace závisí na třech oblastech: a) kdo: zdroj komunikace tj. ten kdo informaci sděluje b) co: sdělení tj. to, co a jak je sdělováno, c) komu: příjemce tj. ten, na koho sdělení směřuje (Hovland, 1953). Pro efektivitu perzuazivní komunikace mají význam na úrovni toho, kdo informace sděluje (kdo) takové proměnné jako např. důvěryhodnost, atraktivita, odbornost. V oblasti sdělení (co) samotného hraje roli kvalita obsahu sdělení (argumenty, prezentace více pohledů na sdělované téma) a také forma sdělení (využití neverbálních prvků komunikace a paralingvistických řečových projevů). Při uvažování o příjemci (komu) je např. třeba zvažovat to, zda je publikum spíše vstřícné nebo hostilní, kognitivní schopnosti příjemce, věk apod.

Související pojmy: attitude, elaboration likelihood model

Pluralistic ignorance (CZ: pluralistická ignorance, společný nezájem)

Pluralistická ignorance patří do oblasti prosociálního chování, případně chování v mimořádné situaci, když jsou přítomni další lidé.

Přítomnost druhých lidí má vliv na to, jak vnímáme a hodnotíme vzniklou situaci. Jedinec má v takovém případě větší tendenci vyhodnotit určitou mimořádnou událost (kouř v místnosti, volání o pomoc apod.), která je nejasná / dvojznačná, jako neškodnou. Dochází zde k chybnému vyhodnocení vnímání a cítění druhých lidí. Myslíme, že ostatní lidé myslí odlišně než my, přestože zjevné chování naše i jejich je shodné.

V takových mimořádných situacích máme tendenci provést letmé pozorování druhých. Obvykle zjistíme, že všichni pokračují ve své činnosti a nikdo nepůsobí tak, že by jej situace nějak vyvedla z míry případně, že by ji vyhodnotil jako situaci vyžadující nějaký zásah (Myslíme si, že oni ví o situaci více a oni si to zase myslí o nás). Tímto procesem tedy všichni dojdou k závěru, že situace je bezproblémová a není nutno se jí dále zabývat. Tento proces pak může mít tragické následky např. neposkytnutí pomoci oběti násilného trestného činu apod.

Související pojmy: bystander effect, diffusion of responsibility

Prejudice (CZ: předsudky)

Předsudky patří do oblasti sociální kognice, případně do oblasti postojů. Předsudky jsou specifickým druhem postojů. Představují negativní, hostilní postoj vůči určité skupině jedinců. Tato averze je dána výhradně příslušností jedinců ke skupině. Charakteristiky připisované skupině jako celku jsou automaticky připisované i jejím jednotlivým členům. Kognitivní složka předsudku je označována jako stereotyp, emoční složku představuje silný pocit hostility, behaviorální složkou jsou projevy nepřátelství jako diskriminace, odstup, vyhýbání, fyzické napadání.

Jako emocionálně silně akcentované jsou předsudky velmi odolné vůči změnám. Příkladem jsou rasové, etnické, náboženské, politické předsudky.

Související pojmy: social group, in-group bias, out-group homogeneity effect, stereotype

Private acceptance (CZ: osobní přijetí)

Pojem osobní přijetí patří do oblasti sociálního vlivu, tj. jak druzí lidé působí a ovlivňují myšlení a chování jedince, konkrétněji do oblasti konformity. Jedná se o akceptování informací přicházejících z vnějšího prostředí, které je spojené s důvěrou v tyto informace. (Chovám se tak, protože věřím, že informace od druhých lidí nebo jejich chování je správné.). Osobní přijetí může být součástí tzv. informačního sociálního vlivu.

Související pojmy: conformity, informational social influence, public compliance

Process loss

Pojem patří do oblasti sociálních skupin, konkrétněji do oblasti skupinového řešení problémů. Jedná se o jakékoliv aspekty skupinové interakce, které znesnadňují dosažení kvalitního (správného) řešení při skupinové práci. Procesní ztráty mohou být způsobeny různými aspekty skupinové práce. Jedním z důvodů může být například, že skupina při řešení problému nehledá ve svém středu odborníka na řešené téma, ale řídí se lidmi, kteří nejsou zcela kompetentní. Další oblastí, která znesnadňuje dosažení kvalitního řešení mohou být nejrůznější komunikační potíže například když si členové skupiny nedokáží naslouchat nebo když si některý ze členů skupiny bere příliš mnoho komunikačního prostoru pro sebe apod. Dalším příkladem procesních ztrát je pozoruhodná tendence skupin zaměřovat se při

řešení na všeobecně známé informace nebo na informace, které zná většina členů skupiny a s tím spojená nechuť diskutovat informace, které má pouze část členů skupiny (tzv. neochota sdílet specifické informace, EN: failure to share unique information). Mezi skupinové interakce, které znesnadňují dosažení správného řešení je možné zařadit také skupinové myšlení (groupthink).

Související pojmy: social group, groupthink

Proximity effect

Pojem patří do oblasti interpersonálních vztahů, konkrétněji do oblasti atraktivity. Za jednu z nejjednodušších příčin atraktivity je označována fyzická vzdálenost. Podle toho pojmu je ve vztahu frekvence kontaktu a navazování přátelství. Lidé, kteří se častěji vidají, a kteří jsou častěji v kontaktu, navazují častěji přátelství a partnerství. Platnost tohoto efektu potvrzuje několik studií - například ve 30. letech 20. století bylo ve Philadelphii zkoumáno 5000 žádostí o uzavření sňatku. Podle výsledků jedna třetina párů od sebe bydlela do vzdálenosti pěti bloků. Tento pojem také experimentálně ověřili Festinger, Schachter a Back (1950) ve svém klasickém experimentu realizovaném v univerzitní budově. Podle výsledků tohoto experimentu ovlivňuje atraktivitu nejen fyzická, ale také funkční vzdálenost tj. v budově se nachází místa, na kterých dochází k častějšímu kontaktu osob některých osob například lidé, který bydlí vedle poštovních schránek nebo u schodů vedoucích na vyšších pater, budou více v kontaktu s ostatními lidmi z budovy. A to vede k častějšímu navazování přátelství. Pochopitelně výše popsaná zákonitost neplatí v případě, kdy je často vídaný člověk vnímán negativně. V takovém případě častější kontakt vede ke zvyšování averze vůči němu.

Související pojmy: gain - loss effect, passionate love, companionate love, triangular theory of love, communal relationships, mere exposure effect

Prosocial behavior (CZ: prosociální chování)

Jako prosociální chování označujeme jakékoliv skutky, které jsou vykonané ve prospěch druhé osoby. Za jeden z motivů prosociálního chování bývá označován altruismus. Mezi otázky, kterými se zabývají psychologové v souvislosti s prosociálním chováním patří např. to, zda je prosociální chování ovlivněno geneticky nebo vychází z výchovy, zda existují nesobecké motivy k prosociálnímu chování.

Související pojmy: altruism, norm of reciprocity

Public compliance (CZ: veřejné vyhovění)

Pojem veřejné vyhovění patří do oblasti sociálního vlivu, tj. jak druzí lidé působí a ovlivňují myšlení a chování jedince, konkrétněji do oblasti konformity. Jedná se o přizpůsobení se informacím (požadavkům) přicházejících z vnějšího prostředí bez vnitřního přijetí této informace nebo požadavku (Chovám se tak, protože druzí chtějí, abych se tak choval. Ne proto, že bych tomu sám věřil.). Veřejné vyhovění může být součástí tzn. normativního sociálního vlivu. Obvykle není doprovázeno osobním přijetím (private acceptance) a změnou vlastního názoru.

Související pojmy: conformity, normative social influence, private acceptance

Reactance theory (CZ: teorie reaktance)

Pojem patří do oblasti postojové změny. Reaktance je termín, pro koncept odvozený z pojmu frustrace (Situace, v níž je člověku kladena překážka na cestě k dosažení cíle, respektive stav jedince jako důsledek této situace.).

Teorii reaktance formulovat J. W. Brehm (1966), který teorií vysvětloval situaci „omezování svobody“ a reakci na tuto situaci. Lidé, kteří mají pocit, že je ohrožena jejich osobní svoboda (např. zákazem nějakého chování) se pokoušejí vlastní svobodu jednání zachovat. To může vést k tomu, že realizují zakázané chování. Proto je třeba pečlivě zvažovat, zda některé zákazy nemohou působit kontraproduktivně tzn. spíše posilovat zakázané chování.

Související pojmy: attitude

Reference group (CZ: referenční skupina)

Pojem patří do oblasti sociálních skupin. Referenční skupinou je taková skupina, se kterou se člověk identifikuje, používá ji jako základ ke srovnání vlastního chování nebo chování jiných lidí nezávisle na tom, zda je jejím příslušníkem. Referenční skupina poskytuje normy pro vlastní chování. Jedinec přijímá postoje, hodnoty této skupiny, snaží se dosahovat její cíle. Normy referenční skupiny mohou sloužit jako činitele, které vedou ke změně postoje nebo mohou změně postoje zabránit. Referenční skupinou může být jakákoliv skupina od rodiny po politickou nebo náboženskou organizaci.

Související pojmy: social group, social norms

Secure attachment style (CZ: bezpečná citová vazba)

Tento typ citové vazby je vybudován na důvěře. Děti s tímto typem citové vazby měly rodiče (pečovatele), který byl vnímavý vůči jejich potřebám a dokázal vůči nim projevit pozitivní emoce. Lidé s tímto typem citové vazby vnímají, že stojí za to být s druhým a zároveň se neobávají toho, že se k nim nikdo nepřiblíží. Dospělí lidé s tímto typem citové vazby shledávají relativně

jednoduché sblížit se s ostatními lidmi. Nemají nepodložené obavy z toho, že je druhý opustí. Jsou schopni vyvíjet zralý a trvalý vztah.

Související pojmy: attachment style, avoidant attachment style, anxious/ ambivalent attachment style

Self-disclosure (CZ: sebeodhalení)

Pojem patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů, konkrétněji řečeno do oblasti přátelství a lásky. Jedná se o proces „otevření se“ komunikačnímu partnerovi bez obavy ze zneužití sdělovaných informací. Self-disclosure souvisí s intimitou ve vztahu a je charakteristické pro vztah důvěrného přátelství či manželství.

Oboustranný zájem o udržení vztahu se projevuje stále hlubším a hlubším odkrýváním sebe před druhým. Důležitý je poznatek, že sebeodhalování plodí sebeodhalování - jsme ochotni se odhalit tomu, kdo byl otevřený k nám.

Související pojmy: secure attachment style, companionate love

Social exchange theory (CZ: teorie sociální směny)

Sociální směnu lze obecně zařadit do oblasti interpersonálních vztahů, úžeji pak do teorií o interpersonální přitažlivosti. Podle této teorie fungují vztahy mezi lidmi na stejném principu jako trh. Primární je tedy maximalizace zisku (rewards - to co ze vztahu získáváme) a minimalizovat ztrátu (costs - to co do vztahu investujeme). Každý člověk má jinak nastaveno (vlivem předchozích zkušeností, socializace apod.) očekávání toho, kolik je ochoten do vztahu investovat a kolik od něj chce přijímat (více viz. comparison level). To, jak se lidé ve vztahu cítí, závisí na třech hlavních aspektech: 1) na tom jak vnímají zisky, které ze

vztahu mají, 2) jak vnímají ztráty, 3) jaký vztah si oni sami podle sebe zaslouží a zda-li neexistuje možnost mít lepší (co se získá a ztratí tyče výhodnější) vztah s někým jiným.

Související pojmy: equity theory, comparison level, comparison level for alternatives

Social facilitation (CZ: sociální facilitace)

Pojem patří do oblasti vlivu skupiny na jednotlivce. Pojem popisuje jev, který vede ke zlepšení výkonu jednotlivce za přítomnosti druhých lidí. Zlepšení výkonu platí pro jednoduché, známé a dobře zvládnuté úkoly.

V takovém případě má pouhá přítomnost druhých pozitivní vliv na výkon - zvyšuje ho. Zlepšení výkonu neplatí pro úkoly obtížné nebo úkoly, které nemá člověk dobře zvládnuté. V takovém případě dochází ke snížení výkonu. Např. Micheals (1982) sledoval hráče kulečníku a rozdíl v jejich úspěšnosti v případě, že hráli sami nebo před publikem. Dobří hráči se před diváky zlepšili ze 71% na 80% a špatní naopak zhoršili ze 36% na 25%.

Vysvětlením sociální facilitace může být např. zvýšení aktivační úrovně přítomností druhých lidí (Zajonc, 1965). Zvýšená úroveň aktivace má pak pozitivní vliv u dobře zvládnutých úkolů, kontraproduktivně působí při úkolech obtížných a ne zcela dobře zvládnutých.

Související pojmy: social group, social loafing

Social group

Termín social group je základním pojmem problematiky sociálních skupin. Sociální skupinou se rozumí dvě a více osob, které vstupují do vzájemné interakce, vzájemně se vnímají a ovlivňují. Lidé v sociální skupině jsou na sobě vzájemně závislí např. při naplňování potřeb nebo

plnění cílů. Za základní kritéria pro vymezení skupiny je označována vzájemná percepce (lidé ve skupině vnímají členství ve skupině a dokáží se vymezit proti jiným lidem nebo skupinám), interakce (členové skupiny vstupují do vzájemného kontaktu), organizace (interakce podléhají určitým pravidlům - ve skupině jsou vytvořeny role a platí určité normy), motivace (vzájemné uspokojování individuálních nebo společných potřeb), společné cíle (lidé ve skupině vnímají společný cíl, ke kterému směřují). Příkladem social group je rodina, parta přátel nebo sportovní tým.

Související pojmy: nonsocial group, group dynamics, group polarization, group structure, groupthink, in-group, out-group, social norms, social role, reference group, great person theory

Social impact theory (CZ: teorie sociálního dopadu)

Teorie patří do oblasti konformního chování a je spojena se jménem B. Lataného (1981). Podle této teorie pravděpodobnost konformního chování závisí na třech proměnných: a) síle skupiny, b), počtu osob ve skupině c) blízkosti skupiny. První proměnnou je síla. Ta vypovídá o tom, jak je pro nás určitá skupina lidí významná. Význam skupiny určují např. vztahy, které máme se členy skupiny nebo to, zda je pro nás skupina pozitivně referenční. Další proměnnou, která ovlivňuje vliv skupiny na jednotlivce je počet jejich členů. Obecně platí, že více členů skupiny znamená větší vliv na jednotlivce. Tato přímá úměrnost však platí pouze do určitého počtu osob. Velikost vlivu na konformní chování výrazně stoupá od jednoho do tří až čtyř členů skupiny. Od tohoto počtu se pak velikost vlivu příliš nemění. Poslední proměnnou, která ovlivňuje konformní chování je blízkost.

Blízkost tvoří nejen fyzická přítomnost osob, ale také frekvence kontaktu se skupinou.

Související pojmy: conformity, social group, reference group, normative social influence

Social loafing (CZ: sociální zahálení)

Sociální zahálení patří do oblasti skupinových procesů konkrétně skupinových vlivů na jednotlivce. Jako sociální zahálení označujeme sklon lidí věnovat v některých situacích menší úsilí skupinovému úkolu, než by mu věnovali, kdyby jej plnili samostatně. Dochází k němu při skupinových činnostech s jedním společným výsledkem, ve kterém nelze vyjádřit podíl jednotlivce na výsledku. Mezi faktory zvyšující sociální zahálení patří absence osobní zainteresovanosti na úkolu, absence kritérií pro hodnocení výkonu a vědomí, že osobní (skupinový) úkol není možné srovnat s výkony jiných osob (skupin).

Související pojmy: social group, social facilitation

Social norms (CZ: sociální normy)

Sociální normy jsou implicitně (případně explicitně) vyjádřená pravidla, upravující chování, hodnoty a přesvědčení příslušníků určité skupiny. Skupinové normy jsou sdílené a platí pro všechny členy dané skupiny. Každá skupina očekává od svých členů určité chování. Jedinci, kteří se chovají v souladu s tímto očekáváním, si ve skupině udržují dobré postavení. Jedinci, kteří se nepřizpůsobí, jsou vnímáni jako odlišní nebo neukáznění. Dodržování sociálních norem je podporováno a posilováno, nedodržování sankcionováno (zesměšnění, trest, odvržení člena skupinou). Sociální normy silně determinují lidské chování. Všechny společnosti mají normy, které

definují akceptovatelné chování a také chování, které není žádoucí.

Související pojmy: social group, conformity, normative social influence, social role

Social role (CZ: sociální role)

Pojem patří do oblasti sociálních skupin. Sociální role je soubor pravidel a očekávání, který definuje chování jedince na konkrétní pozici ve skupině. Sociální role tedy definují chování, které se od jedince očekává, a které by měl dodržovat. Sociální role vymezují a usměrňují interakci mezi jednotlivými členy sociální skupiny. Např. na základě znalosti sociálních rolí lidé vědí, jaké chování se od nich na určité pozici vyžaduje, případně jaké chování mohou očekávat od druhých. Zatímco sociální role definují chování pro konkrétní pozice, sociální (skupinové) normy definují chování pro všechny členy skupiny.

Související pojmy: social group, social norms

Stereotype (CZ: stereotyp)

Stereotypy patří do oblasti sociální percepce (tj. utváření si dojmu o druhých lidech). Je to přesvědčení o tom, že jedinec je nositelem určitých vlastností pouze proto, že je členem určité skupiny (či kategorie), které tyto vlastnosti přisuzujeme jako charakteristické, vystihující. Určité vlastnosti jsou tedy přisuzovány prakticky všem členům skupiny (kategorie) bez ohledu na individuální odlišnosti. Stereotypy jsou často výsledkem přílišného zjednodušení a nepřiměřené generalizace. Stávají se filtrem pro další informace, jsou tedy poměrně odolné vůči změně. Jsou však také funkční - usnadňují orientaci ve světě, uspořádávají realitu, urychlují posouzení různých aspektů sociálního světa atd. Lze rozlišit autostereotypy (stereotypy o vlastní skupině) a

heterostereotypy (stereotypy o členech jiné skupiny), pozitivní a negativní stereotypy.

Stereotypy mohou a nemusí mít emoční doprovod a často ústí v předsudek.

Související pojmy: prejudice, in-group bias, out-group homogeneity effect

Theory of reasoned action (CZ: teorie odůvodněného jednání)

Teorie odůvodněného jednání patří do oblasti postojů, přesněji vysvětluje vztah mezi postoji a chováním. Podle této teorie je lidské chování určováno postoji a subjektivními normami (Fishbein, Ajzen, 1975). Člověk se obvykle chová určitým způsobem, protože má nějaký záměr, ke kterému dospěl zvážením dostupných informací. Tyto informace pochází právě ze dvou hlavních zdrojů, kterými jsou: a) vlastní postoje k určitému chování (očekávaný výsledek a hodnota, kterou tomuto výsledku přisuzuje), b) subjektivní normy (jaké chování vnímá jednatel jako normu).

Související pojmy: attitude, social norms

Tit-for-tat strategy

Pojem patří do oblasti sociálních skupin a skupinové práce. Jedná se o strategii, jež je efektivním prostředkem k povzbuzení kooperace. Název je odvozen z anglického rčení „rovnocenná odplata“ („tit for tat“). V této strategii jeden z účastníků zahájí interakci projevy kooperace, přičemž posléze imituje jednání druhého z účastníků, které může být kooperativní či soupeřící. Strategie pracuje s významnou úlohou zpětné vazby (feedback), což znamená, že způsob jednání jednoho z účastníků bude mít vliv na následné budoucí způsoby jednání druhého z nich. Nemůže tedy dojít ke zneužití ochoty protějšku, protože takové sběhnutí z kooperace by bylo

opětováno. Tato strategie je ekvivalentní ke koncepci recipročního altruismu v kontextu biologickém. Efekt zpětné vazby může být podle řady teoretiků jedním z důvodů, proč zvířata a především lidé dávají přednost životu v kooperaci na místo individualistického a konkurenčního způsobu života. Aplikace na lidskou společnost a politiku se stala předmětem úvah R. Axelroda v jeho knize *The Evolution of Cooperation*.

Související pojmy: feedback, reciprocal altruismus

Triangular theory of love (CZ: triangulární teorie lásky)

Teorie R. J. Sternberga (1986) patří do oblasti blízkých interpersonálních vztahů. Podle této teorie se láska sestává ze tří základních složek: a) intimacy (intimacy) - „teplá“ komponenta tj. emoční složka, v níž jde o blízkost a sdílení pocitů, b) vášně (passion) - „horká“ komponenta tj. motivační složka, která zahrnuje sexuální přitažlivost a romantické pocity zamilovanosti a c) závazku (commitment) - „studená“ komponenta neboli kognitivní složka, která odráží záměr člověka zůstat ve vztahu.

Výše uvedené komponenty jsou v různých stupních kombinovány, láska však může sestávat i ze složky samotné. Obecně takto dostáváme osm kvalitativně odlišných druhů vztahu (přátelská láska, romantická láska, zaslepená láska, partnerská klidná láska, osudová láska, prázdná láska, úplná láska). Intimita a oddanost s časem narůstají, intenzita vášně se obvykle snižuje.

Související pojmy: companionate love, passionate love

Literatura

- Aronson, E., Lindzey G. (ed.) (1969). *The handbook of social psychology. Group psychology and phenomena of international.* Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.
- Aronson, E., Wilson T.D., Akert, R.M. (2005). *Social psychology.* New Jersey: Prentice Hall.
- Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. M. (2004). *Social psychology.* New Jersey: Prentice- Hall.
- Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R.M. (1997). *Social psychology.* New York: Addison-Wesley.
- Atkinson, R. C., Atkinson R. L., Bem, D. J., Nolen-Hoeksema, S., Smith, E. E. (1995): *Psychologie.* Praha: Victoria publishing.
- Atkinson, R. L. (2003). *Psychologie.* Praha: Portál.
- Axson, D., Yates, S., Chaiken, S. (1987). Audience Response as a Heuristic Cue in Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, roč. 53, 1987, s. 30-40.
- Baron & Liebert (1971). *Human Social Behavior.* Homewood: Dorsey Press.
- Bláha, J., Šemberová, J. (2004). *Anglický výkladový slovník vybraných odborných termínů z psychologie, sociologie, etiky a sociální práce.* Praha: TRITON.
- Casidy, J., Shaver, P.R. (1999). *Handbook of attachment (theory, research and clinical application).* New York: Guilford Press.
- Corsini, J. R.(2002). *The Dictionary of Psychology.* UK: Psychology Press.
- Feldman, R.S. (1985). *Social Psychology. Theories, Research, and Application.* McGraw-Hill Book Company.
- Forsyth, D. R. (1999). *Group dynamics.* Belmont: Brooks/Cole Publishing Company.
- Gray P. (1993). Demonstrating Group Polarization. *Teaching of Psychology*, No. 20, pages 68-74.
- Guérin, B.(1993). *Social Facilitation.* Cambridge: Press Syndicate of the University.
- Hartl, P. (1993). *Psychologický slovník.* Praha: Budka.
- Hartl, P., Hartlová, H. (2004). *Psychologický slovník,* Praha: Portál.
- Hayes, N. (1998). *Základy sociální psychologie.* Praha: Portál.
- Hayes, N. (2000). *Základy sociální psychologie.* Praha: Portál.
- Heider, F. (1967). *The Psychology of Interpersonal Relations.* New York: Science Editions.
- Hewstone, M., Stroebe, W., Codol J. P., Stephenson, G.M. (1996). *Introduction to Social Psychology. A European Perspective.* Oxford: Blackwell Publishers Ltd.
- Hill, G. (2004). *Moderní psychologie.* Praha: Portál.
- Hogg, M.A., Cooper, J. (ed.) (2003). *The SAGE Handbook of Psychology.* London: Sage Publications.
- Chaiken, S., Maheswaran, D. (1994). Heuristic Processing Can Bias Systematic Processing: Effects of Source Credibility, Argument Ambiguity, and Task Importance on Attitude Judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, roč. 66, 1994, s. 460 – 473.

- Chen, S., Schechter, D., Chaiken, S. (1996). Getting at the Truth or Getting Along: Accuracy- Versus Impression-Motivated Heuristic and Systematic Processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, roč. 71, 1996, s. 262-275.
- Macek, P. (ed.) (2000). *Heslář pojmů ze sociální psychologie*. Brno: FSS MU.
- Maheswaran, D., Chaiken, S. (1991). Promoting Systematic Processing in Low-Motivation Settings: Effect of Incongruent Information on Processing and Judgement. *Journal of Personality and Social Psychology*, roč. 61, 1991, s. 13-25.
- Maříková, H., Petrušek, M., Vodáková, A. a kol. (1996). *Velký sociologický slovník II*. Praha: Karolinum.
- Myers, D. (2005). *Social psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Myers, D. G. (1999). *Social psychology*. Boston: McGraw-Hill College.
- Nakonečný, M. (1997). *Sociální psychologie*. Praha: Portál.
- Nakonečný, M. (1999). *Sociální psychologie*. Praha: Academia.
- Nakonečný, M. (2000). *Sociální psychologie*. Praha: Academia.
- Read, S. J., Urada, D. I. (2003). A Neural Network Simulation of the Outgroup Homogeneity Effect. *Personality and Social Psychology Review*, Vol. 7, No. 2, Page 146.
- Reber, A., S. (1995). *The Penguin Dictionary of Psychology*. 2. vyd., London: Penguin Books.
- Shaw, M.E. (1971). *Group dynamics, the psychology of small group behavior*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- Smith, E. R., Mackie, D. M. (2004). *Social Psychology*. Philadelphia: Psychology Press.
- Vybíral, Z. (2003). *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci*. Praha: Portál.
- Vybíral, Z. (2005). *Psychologie komunikace*. Praha: Portál.
- Výrost, J., Slaměník, I. (1997). *Sociální psychologie*. Praha, ISV.
- Výrost, J., Slaměník, I. (2001). *Aplikovaná sociální psychologie II*. Praha: Grada.
- Zanden, J. W. (1987). *Social Psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Zastrow, Ch. (2001). *Social work with groups: using the class as a group leadership laboratory*. Pacific Guar: Books/ Coke Publishing Company.
- Zelová, A.: Makrosociálne jevy a procesy In Výrost, J., Slaměník, I. (1997) : *Sociální psychologie*, Praha, ISV.

Internetové zdroje

- <http://academics.vmi.edu/psy/jg/altruism.htm>
- http://cwx.prenhall.com/bookbind/pubbooks/aronson_ca/chapter10/custom2/deluxe-content.html
- http://en.wikipedia.org/wiki/Group_dynamics
- http://changingminds.org/explanations/theories/a_group.htm
- <http://www.atkinson.yorku.ca/~hynie/research2005/Jan24/SaveFire.ppt>
- <http://www.brianmac.demon.co.uk/group.htm>
- <http://www.cultsock.ndirect.co.uk>
- <http://www.infoplease.com/dictionary/group+dynamics>

<http://www.pearsoned.ca/psych/glossaryn.html>

<http://www.psych.umn.edu/courses/RothmanA/psy3201/announcements/jigsaw3key%5B1%5D.pdf>

<http://www.revision-notes.co.uk/revision/880.html>

http://www.sasked.gov.sk.ca/docs/social/psych20/Unit_Four.htm

http://en.wikipedia.org/wiki/Persuasion_technology

Universiteit Twente (2006-02-22). Contingency Theories. (on-line), dostupný z www:

http://www.tcw.utwente.nl/theorieenoverzicht/Theory%20clusters/Organizational%20Communication/Contingency_Theories.doc/

Ferguson T. J. (2004). Perceiving Groups (Prejudice, Stereotypes and Discrimination), from

<http://www.usu.edu/psy3510/prejudice.html>

Hartmut B. (2004). Conversation logic effects in the minimal group paradigm: existent but weak.

vyhledáno únor 28, 2006. dostupný z: <http://www.uiowa.edu/~grpproc/crisp/crisp.10.7.html>

Groupthink. [citováno 25. února 2006] Dostupný z:

<http://www.tcw.utwente.nl/theorieenoverzicht/Theory%20clusters/Organizational%20Communication/groupthink.doc/>.

Hyland, J. (2000). New study confirms growing social polarisation in Britain. World Socialist Web Site.